

## Ouvrir de nouveaux marchés avec simplicité

*Avec près de 20% des exportations suisses, l'Allemagne représente le partenaire commercial le plus important du pays. Chaque année, la Hannover Messe permet aux entreprises de sous-traitance et de fabrication de biens d'investissement du monde entier de se présenter et l'on attend près de 200'000 visiteurs pour l'édition de 2011. Le potentiel pour les entreprises suisses est donc énorme... et pourtant, seule une bonne quinzaine d'entreprises ont participé à la dernière édition (dont trois romandes) sur le pavillon suisse "Industrial Supply" (sur la centaine d'entreprises suisses présentes à la foire de Hanovre). Nous avons rencontré Messieurs Pascal Blanc, responsable des expositions au sein de l'Osec<sup>1</sup> et Reto Schoch, spécialiste de ce domaine qui organise les pavillons suisses sur de telles manifestations.*



Pascal Blanc

**Avec plus de 200'000 mètres carrés d'exposition, le parc de Hanovre est l'un des plus grands du monde. Comment faites-vous pour assurer que les visiteurs découvrent le pavillon suisse ?**

**Pascal Blanc :** C'est effectivement très grand, mais la manifestation est très bien organisée. Les différents halls d'exposition ont chacun des rôles bien définis. Par exemple lors de la dernière édition, nous savons que près de 70'000 professionnels ont visité la partie "industrie" qui nous concerne. Ce hall (le quatre) est dédié exclusivement à la sous-traitance industrielle, qu'elle soit de pièces, de sous-ensembles ou de systèmes complets.

**Reto Schoch :** Le système d'information de la Hannover Messe est très performant, généralement les visiteurs planifient leurs visites à l'avance. Deux mois avant la manifestation on peut déjà consulter les profils des exposants en ligne, arranger son programme de travail sur place ou même organiser des rendez-vous. C'est une exposition très professionnelle. Le visiteur qui planifie chacune de ses visites est certain de nous rencontrer par ce biais. Pour les autres, notre place dans la Halle 4 est excellente, juste à l'entrée, le pavillon suisse ne peut être manqué.

**Vous disposez donc d'une bonne place sur l'exposition, probablement la plus pertinente pour les sous-traitants suisses et pourtant leur nombre reste relativement limité, n'est-ce pas dommage ?**

**Reto Schoch :** La Hannover Messe est une exposition qui combine les avantages des expositions spécialisées intégrées verticalement (très bonne expertise à tous les niveaux de la chaîne de production) mais qui permet également aux sous-traitants de toucher d'autres domaines d'activités. Les visiteurs sont internationaux avec un focus particulier pour

l'Allemagne qui compose près de deux tiers du visitorat. Les organisateurs de l'exposition sont très actifs au niveau international pour inciter les visiteurs potentiels à "monter à Hanovre". Pour une entreprise active dans la sous-traitance mécanique et microtechnique, c'est une plate-forme idéale.

**Pascal Blanc :** Ce n'est pas à nous de juger si c'est dommage ou pas, ce qui est certain c'est qu'il y a pour les entreprises suisses un potentiel non-exploité important.

**Vous m'avez convaincu, la Hannover Messe est pour moi, mais pourquoi participer avec l'Osec plutôt qu'individuellement ?**

**Pascal Blanc :** Comme cité précédemment, nous disposons avec le pavillon suisse d'un outil promotionnel très bien placé. Un exposant individuel ne peut espérer être si bien positionné. De plus, de nombreux éléments sont communs sur le stand. Pour bénéficier des mêmes avantages et de la même visibilité en individuel, un exposant devrait louer une surface au moins deux fois plus importante. De plus, nos exposants profitent de l'image "suisse" que nous créons pour l'ensemble du stand.

**Reto Schoch :** Nous offrons également un large support marketing à l'événement, nous réalisons des publicités pour informer de l'existence du pavillon suisse et inviter les clients potentiels. En 2010, par exemple, nous avons organisé des affichages dans des endroits stratégiques de la Hannover Messe et de la pub dans le Metro. Mais ce qui fait vraiment la différence est la palette de services que nous offrons.

**Services ? Pouvez-vous nous en dire plus ?**

**Reto Schoch :** Notre objectif est de simplifier au maximum l'accès à la manifestation aux PME qui n'ont pas toujours le temps ou les ressources en personnel nécessaires. Avant l'exposition nous assurons tous les travaux de préparation, de négociation avec les organisateurs de la foire, d'administration, de logistique, d'aide et de conseil concernant la décoration, le marketing ou la manière de s'y prendre. Nous offrons ce service en français et en allemand, c'est un gain de temps important pour les entreprises n'étant pas totalement à l'aise en allemand. Durant la manifestation, le stand comporte des lieux communs gérés par l'Osec, typiquement le bistro suisse, le comptoir d'accueil du pavillon, les salles de réunions ou encore les cabines comportant des vestiaires fermés à clef. Le bureau offre toutes les fonctionnalités usuelles et le stand dispose d'une connexion wireless haut débit.



**Si je ne sais pas comment m'y prendre et ne dispose pas des collaborateurs à l'interne pour suivre le projet, vous me permettez d'y participer tout de même, c'est bien cela ? Si je souhaite par exemple faire un communiqué de presse, pouvez-vous également me soutenir ?**

**Reto Schoch :** Oui absolument. Le conseil "général" relatif à l'exposition est compris dans l'offre et nous supportons nos clients à toutes les étapes du processus, suivons les délais

<sup>1</sup>L'Osec est une association à but non lucratif qui aide les entreprises suisses et liechtensteinoises à développer leurs activités à l'étranger.

et rappelons les échéances. Seulement si nous devons par exemple réaliser des communiqués de presse ou des brochures uniquement pour un exposant, cela fait l'objet d'une facturation complémentaire, mais nous disposons de toutes les ressources nécessaires, soit directement, soit par des partenaires externes.

**Pascal Blanc** : L'objectif de l'Osec est de permettre aux entreprises suisses de se mettre en valeur et de faire des affaires le plus simplement possible et toutes nos actions vont en ce sens. Nous disposons également d'un Swiss Business Hub à Stuttgart qui connaît bien les marchés en Allemagne et peut proposer d'autres services comme les analyses de marché ou du support local.



**Si je décide de "me lancer" et de venir exposer sur le pavillon suisse à la Hannover Messe, que dois-je faire ? Y a-t-il des possibilités d'aides financières ?**

**Reto Schoch** : Il suffit de contacter l'Osec qui vous accompagnera dès le début du processus. Je serai personnellement à votre disposition tant en allemand, en anglais qu'en français pour simplifier au maximum cette étape importante. En participant avec l'Osec, vous pouvez vous concentrer sur ce qui est important, à savoir le contact avec vos clients. Nous travaillons depuis plus de 30 ans avec la Hannover Messe et cette expérience est immédiatement à votre disposition.

**Pascal Blanc** : Selon les cantons, des aides financières sont assurées. C'est à chaque exposant de faire les démarches, mais ici également nous les simplifions. La documentation de participation pour 2011 sera disponible vers fin août et elle peut être téléchargée ([www.ossec.ch](http://www.ossec.ch)). Il existe un tarif préférentiel pour les inscriptions reçues jusqu'au 15 octobre. Contactez-nous aux coordonnées publiées à la fin de cet article.

**Pouvez-vous me garantir le résultat de ma participation ?**

**Pascal Blanc** : Tant la Hannover Messe que l'Osec mettent tout en œuvre pour assurer un nombre important de visiteurs ciblés. Nous assurons que tout soit parfait une fois sur place et vous offrons des conditions de travail idéales. Nous pouvons également vous conseiller sur les opérations marketing, mais une partie du travail doit tout de même être faite par vous-même, principalement la vente.

Je peux ajouter que nos exposants répondent à des

questionnaires en fin de manifestation et qu'en 2010, malgré un volcan qui a fortement réduit le trafic aérien (et donc le nombre de visiteurs étrangers), le feed-back est très positif.

*Merci Messieurs pour ces informations très intéressantes concernant la Hannover Messe. Elle se tiendra du 4 au 8 avril 2011 et les organisateurs annoncent que toutes les halles seront occupées. Dans notre prochain numéro nous passerons la parole à quelques exposants du pavillon suisse lors de la dernière édition.*



## Neue Märkte ganz einfach erschließen

20% der Schweizer Exporte gehen nach Deutschland, das damit wichtigster Handelspartner des Alpenlandes ist. Die Hannover Messe bietet Zulieferern und Herstellern von Investitionsgütern aus der ganzen Welt alljährlich die Möglichkeit, sich vorzustellen. Für die 2011-er Ausgabe werden 200.000 Besucher erwartet. Das bedeutet ein enormes Potential für Schweizer Unternehmen ... und trotzdem haben an der letzten Messe nur gut 15 Firmen im SWISS Pavilion Industrial Supply (insgesamt knappe 100 Schweizer Aussteller) teilgenommen (davon drei aus der französischsprachigen Schweiz). Wir haben Herrn Pascal Blanc getroffen, den Leiter der Messeabteilung bei der Osec<sup>1</sup>, sowie Herrn Reto Schoch, einen Spezialisten für die Organisation von Schweizer Gemeinschaftsständen bei derartigen Veranstaltungen.

Reto Schoch



**Mit seinen 200.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche ist das Hannoveraner Messegelände eines der weltgrößten. Wie stellen Sie da sicher, dass die Besucher auf den Schweizer Gemeinschaftsstand kommen?**

**Pascal Blanc**: Das Gelände ist wirklich sehr groß, aber die Veranstaltung ist sehr gut organisiert. Jeder Messehalle wird eine genau festgelegte Rolle zugeteilt. So wissen wir zum Beispiel, dass auf der letzten Messe knapp 70.000 Fachbesucher die uns betreffende „Industrie“-Abteilung der Messe besucht haben. Diese Halle (vier) ist ausschließlich der industriellen Zulieferung gewidmet, mit Fokus auf Werkteilen, Baugruppen oder kompletten Systemen.

**Reto Schoch**: Die Hannover Messe verfügt über ein sehr leistungsstarkes Informationssystem, und im Allgemeinen planen die Besucher ihren Aufenthalt im Voraus. Bereits zwei Monate vor der Veranstaltung werden die Aussteller online vorgestellt. So kann jeder sein individuelles Besuchsprogramm für die Messe erstellen und sogar Termine vereinbaren. Die Messe ist sehr professionell organisiert. Wer seinen Besuch gut plant, wird uns ganz sicher finden. Für alle

<sup>1</sup>Die Osec ist eine nichtkommerzielle Organisation, die Unternehmen aus der Schweiz und aus Liechtenstein bei der Marktbearbeitung im Ausland unterstützt. ►

anderen ist unser Platz in Halle 4 wirklich hervorragend, den Schweizer Gemeinschaftsstand direkt am Eingang kann eigentlich keiner verfehlen.

### **Demnach haben Sie auf der Messe einen sehr guten Platz, wohl den bestmöglichen für Schweizer Zulieferer. Ist es da nicht schade, dass nur so wenige von ihnen kommen?**

**Reto Schoch:** Die Hannover Messe hat alle Vorzüge vertikal ausgerichteter Fachmessen (sehr gutes Know-how über alle Etappen der Produktionskette), ermöglicht es den Zulieferern aber gleichzeitig, mit anderen Bereichen in Kontakt zu kommen. Das Publikum ist sehr international, wobei gut zwei Drittel der Besucher aus Deutschland kommen. Die Organisatoren der Messe sind international sehr aktiv, um potentielle Besucher anzuregen, sich auf den Weg nach Hannover zu machen. So bietet sich ein ideales Umfeld für Zulieferer aus den Bereichen Mechanik und Mikrotechnik.

**Pascal Blanc:** Es steht uns nicht zu, zu beurteilen, ob das schade ist oder nicht. Fest steht allerdings, dass für Schweizer Firmen ein bedeutendes und bisher nicht ausgeschöpftes Potential besteht.

### **Sie haben mich überzeugt, die Hannover Messe ist etwas für mich, aber warum sollte ich lieber mit der Osec teilnehmen als alleine?**

**Pascal Blanc:** Wie bereits angesprochen, verfügen wir mit dem Schweizer Gemeinschaftsstand über ein sehr gut platziertes Werbeinstrument. Ein Einzelaussteller kann sich wohl keinen so guten Standort erhoffen. Außerdem können viele Bestandteile des Stands gemeinsam genutzt werden. Um individuell von den gleichen Leistungen zu profitieren und so gut sichtbar zu sein, müsste ein Aussteller eine mindestens doppelt so große Ausstellungsfläche anmieten. Darüber hinaus kommt unseren Ausstellern das „Schweiz“-Image zugute, das wir auf dem ganzen Stand entwickeln.

**Reto Schoch:** Wir unterstützen die Veranstaltung auch mit umfassenden Marketingaktionen und Werbung, um über die Präsenz des Schweizer Gemeinschaftsstands zu informieren und potentielle Kunden einzuladen. So haben wir zum Beispiel 2010 an strategischen Orten der Hannover Messe plakatiert und Werbung in der U-Bahn geschaltet. Den eigentlichen Unterschied allerdings macht unser weit gefächertes Serviceangebot aus.

### **Können Sie uns etwas mehr zu diesem Serviceangebot sagen?**

**Reto Schoch:** Unser Ziel ist es, mittelständischen Unternehmen den Zugang zur Messe so weit es geht zu vereinfachen, denn sie selbst haben oft nicht die Zeit und die nötigen personellen Voraussetzungen. Vor der Messe übernehmen wir sämtliche Vorbereitungsmaßnahmen, sowie die Verhandlungen mit der Messeorganisation und die administrative und logistische Arbeit, und wir leisten Hilfe und Beratung zu Standausstattung, Verkauf oder generell zum richtigen Marktzugang. Diesen Service bieten wir auf Französisch und auf Deutsch an. Firmen, die sich im Deutschen nicht ganz wohl fühlen, können so viel Zeit sparen. Während der Veranstaltung gibt es auf dem Stand von Osec verwaltete Gemeinschaftsräume, wie das Schweizer Bistro, den Info-Point, Besprechungsräume und persönliche Schliessfächer. Das Büro verfügt über die gängige Ausstattung und der Stand über einen drahtlosen Breitband-Anschluss.

### **Wenn ich nicht weiß, wie ich die Sache angehen soll und intern keine Mitarbeiter habe, die das Projekt übernehmen können, dann kann ich mit Ihnen also trotzdem an der Messe teilnehmen? Und wenn ich zum Beispiel eine Pressemitteilung herausgeben möchte, können Sie mir dann auch helfen?**

**Reto Schoch:** Ja, natürlich. Die „allgemeine“ Messeberatung ist im Angebot inbegriffen, und wir unterstützen unsere Kunden durch den ganzen Prozess hindurch. Außerdem achten wir darauf, dass Fristen und wichtige Termine eingehalten werden. Wenn wir allerdings zum Beispiel Pressemitteilungen oder Broschüren nur für einen Aussteller erstellen

müssen, dann berechnen wir dies extra. Aber wir verfügen über die nötigen Ressourcen, sei es direkt oder indirekt über externe Partner.

**Pascal Blanc:** Die Osec hilft Schweizer und Liechtensteiner Unternehmen auf dem Weg in internationale Märkte. Neutral und unabhängig unterstützen wir Schritt für Schritt mit bedarfsgerechten Informationen, mit Beratung und modularen Produkten. Ziel der In Stuttgart verfügen wir (wie an 16 weiteren Standorten weltweit) über einen Swiss Business Hub, der die Märkte in Deutschland gut kennt und vertiefte Dienstleistungen anbieten kann, wie Marktanalysen oder Unterstützung vor Ort.



### **Wenn ich also beschließe, die Sache in Angriff zu nehmen und auf dem Schweizer Gemeinschaftsstand auf der Hannover Messe auszustellen, was muss ich dann tun? Gibt es auch Möglichkeiten zur finanziellen Förderung?**

**Reto Schoch:** Sie brauchen sich nur an die Osec zu wenden, um rundum betreut zu werden. Ich persönlich stehe Ihnen zur Verfügung, ob auf Deutsch oder auf Französisch, um diesen wichtigen Schritt so weit wie möglich zu vereinfachen. Wenn Sie sich für eine Teilnahme mit der Osec entscheiden, können Sie sich auf das Wichtigste konzentrieren, nämlich den Kontakt mit Ihren Kunden. Wir arbeiten seit 30 Jahren mit der Deutschen Messe zusammen, und diese Erfahrung steht Ihnen dann sofort zur Verfügung.

**Pascal Blanc:** Je nach Kanton wird auch eine finanzielle Förderung geboten. Zwar muss jeder Aussteller die dazu erforderlichen Schritte selbst einleiten, aber auch hier sorgen wir für Vereinfachung. Die Teilnahmeunterlagen für 2011 sind ab circa Ende August erhältlich und können heruntergeladen werden ([www.osec.ch](http://www.osec.ch)). Anmeldungen bis 15. Oktober profitieren von einem Frühbucherrabatt. Dazu wenden Sie sich bitte unter den am Ende dieses Artikels stehenden Kontaktdaten an uns.

### **Können Sie mir eine Garantie für den Erfolg meiner Teilnahme geben?**

**Pascal Blanc:** Sowohl die Hannover Messe als auch die Osec setzen alles daran, ein möglichst großes Zielpublikum auf die Messe zu holen. Wir sorgen dafür, dass vor Ort alles perfekt ist und bieten Ihnen ideale Arbeitsbedingungen. Wir können Sie auch bei Ihren Marketingaktionen beraten, die eigentliche

Marktbearbeitung können wir Ihnen allerdings nicht abnehmen. Ergänzend kann ich sagen, dass unsere Aussteller am Ende der Veranstaltung einen Fragebogen ausfüllen und dass 2010 - obwohl der Vulkanausbruch den Luftverkehr (und damit die Zahl der Besucher aus dem Ausland) stark beeinträchtigt hat - das Feedback sehr positiv war.

*Meine Herren, wir danken Ihnen für diese sehr interessanten Informationen zur Hannover Messe. Diese wird vom 4. bis 8. April 2011 stattfinden, und die Organisatoren kündigen bereits voll besetzte Hallen an. In unserer nächsten Ausgabe werden einige Aussteller des Schweizer Gemeinschaftsstandes der letzten Messe das Wort ergreifen.*

## The easy way to tap into new markets

*As the market for nearly 20 percent of Swiss exports, Germany is the country's number one trade partner. Every year, Hannover Messe gives subcontractors and capital goods manufacturers from all over the world the chance to show who they are and what they do; some 200,000 visitors are expected to visit the 2011 fair. That means huge potential for Swiss businesses – yet no more than around fifteen (including three from French-speaking Switzerland) took part last time in the SWISS Pavilion Industrial Supply (overall around 100 Swiss exhibitors at Hannover Fair). We met Pascal Blanc, the head of trade fairs at Osec<sup>1</sup>, and Reto Schoch, an exhibition specialist who organises Swiss pavilions at this kind of event.*

**With more than 200,000 square metres of exhibition space, the Hannover exhibition centre is one of the largest in the world. How do you make sure that visitors find the Swiss pavilion?**

**Pascal Blanc:** It's huge indeed, but the event is extremely well organised. Each of the different exhibition halls has a clearly defined role. For example, during the last show, we know that nearly 70,000 trade visitors visited the "Industry" section that concerns us. This hall (no. 4) is devoted exclusively to industrial subcontracting, whether for parts, sub-assemblies or complete systems.

**Reto Schoch:** The Hannover Messe information system is highly efficient, and in general visitors plan their visit in advance. Two months before the event, you can already consult exhibitor profiles on line, organise your work programme once there and even arrange meetings. It's a highly professional exhibition. Visitors who plan each of their visits are certain to find us this way. As for the others, we're very well placed, just at the entrance – you can't miss the Swiss pavilion.

**So you have a good place in the exhibition, probably the most pertinent for Swiss subcontractors – and yet their numbers are relatively limited. Isn't that a shame?**

**Reto Schoch:** Hannover Messe is an exhibition which combines the advantages of a vertically integrated, specialist exhibition (a high level of expertise at every level of the production chain) but which also gives subcontractors a chance to rub shoulders with other fields of activity. The visitors are international, with a special focus on Germany, which accounts for some two third of visitors. The exhibition organisers are extremely active at the international level, encouraging potential visitors to "come up" to Hanover. For a subcontractor in mechanical engineering and microtechnology, it's an ideal platform.

**Pascal Blanc:** It isn't up to us to judge whether it's a shame or not; what is certain is that for Swiss companies, there is major, unexploited potential.

<sup>1</sup> Osec is a not-for-profit organisation which helps Swiss and Liechtenstein companies develop their activities abroad.

**Okay, you've convinced me, Hannover Messe is the place for me, but why should I take part through Osec rather than individually?**

**Pascal Blanc:** As I said before, with the Swiss pavilion we have an extremely well-placed promotional tool. An individual exhibitor has no hope of being so well-placed. What's more, lots of elements on the stand are shared. As an individual exhibitor, to obtain the same advantages and visibility you'd have to rent twice the surface area. Moreover, our exhibitors benefit from the "Swiss" image that we create for the stand as a whole.

**Reto Schoch:** We also offer broad marketing support for the event, organising advertising to inform people about the existence of the Swiss pavilion and to invite prospective customers. For example, in 2010, we arranged to have signage at strategic points in the exhibition centre and advertised in the Metro. But what really makes the difference is the range of services we offer.

**Services? Can you tell us more?**

**Reto Schoch:** Our objective is to simplify access to the event as far as possible for SMEs which don't always have the time or staff resources necessary. In the run-up to the exhibition, we take care of all the preparation, the negotiations with the trade fair organisations, the administration, logistics, support and advice as to decoration and marketing and how to proceed. We offer these services in French and in German, which means major time-saving for companies that don't feel completely at ease in German. During the event, the stand has shared areas, run by Osec – typically the Swiss bistro, the pavilion's reception counter, the meeting rooms and the locker rooms. The office offers all the usual services and the stand has a high-speed wi-fi connection.



**So, if I don't know how to go about it and don't have any co-workers in-house to manage the project, you make it possible for me to take part anyway, is that right? For example, if I want to write a press release, you can help me there too?**

**Reto Schoch:** Yes, absolutely. "General" advice about the exhibition is part and parcel of our service and we help our customers at every stage of the process, keep an eye on deadlines and remind customers of them. However, if we're asked to produce press releases or brochures for one individual exhibitor, that will be invoiced as a supplement, but we have all the necessary resources, either internally or through external partners.

**Pascal Blanc:** The objective of Osec is to allow Swiss companies to show themselves to best advantage and do business in the simplest way possible, and all our efforts are directed at this. We also have a Swiss Business Hub in Stuttgart (together with 16 more around the world) which is well-acquainted with the markets in Germany and which is able to offer other services, such as market analyses and local support.

**If I decide to take the plunge and to come and exhibit in the Swiss pavilion at Hannover Messe, what do I have to do? Is there the chance of any financial help?**

**Reto Schoch:** All you have to do is to contact Osec which will guide you from the start of the process. As for me, I'm



at your disposal, whether in German, English or French, to make this important stage as simple as possible. By participating through Osec, you can focus on the important thing – the contact with your customers. We've been working with Hannover Messe for more than 30 years and that experience is available for you right now.

**Pascal Blanc:** Financial aid is provided, depending on the canton you're in. It's up to each exhibitor to take the necessary steps, but here too, we can simplify things. The registration documents for the 2011 event will be available towards the end of August and can be downloaded ([www.ossec.ch](http://www.ossec.ch)). There's an early bird discount for registrations received before October 15. Contact us at the address published at the end of this article.

### If I take part, can you guarantee results?

**Pascal Blanc:** Both, Hannover Messe and Osec do everything to ensure that large numbers of relevant visitors attend. We make sure that everything runs perfectly smooth once the exhibition opens and offer you ideal working conditions. We can also advise you on marketing operations, but you have to do some of the work too, namely the sales part.

I could also add that our exhibitors fill in questionnaires at the end of the event and that in 2010, despite a volcano that cut back air traffic (and in consequence the number of foreign visitors) severely, the feedback has been very positive.

*Thank you, Pascal Blanc and Reto Schoch, for this highly interesting information on Hannover Messe. The exhibition will take place from April 4-8, 2011 and the organisers have announced that all the halls will be occupied. In our next edition, we'll give exhibitors who were in the Swiss pavilion last time round a chance to have their say.*

#### Osec

Pascal Blanc - Head of Trade Fairs  
Stampfenbachstrasse 85 - P.O. Box 2407 - CH-8021 Zurich  
Tel. +41 44 365 55 14 - Fax +41 44 364 19 57  
[pblanc@ossec.ch](mailto:pblanc@ossec.ch) - [www.ossec.ch](http://www.ossec.ch)

#### Schoch Marketing

Reto Schoch  
Haldenstrasse 5a - P.O. Box 33 - CH-8142 Uitikon-Zurich  
Tel. +41 44 400 33 50 - Fax +41 44 400 33 51  
[rschoch@schoch-marketing.ch](mailto:rschoch@schoch-marketing.ch) - [www.schoch-marketing.ch](http://www.schoch-marketing.ch)



PERFECTION FOR REFERENCE

Since 25 years, the Swiss Reference for standard and special thread milling and threading inserts in all norms.

Now also present in Germany!  
[info\\_deutschland@xactform.com](mailto:info_deutschland@xactform.com)  
+49 (0)7681-493 6346



[www.xactform.com](http://www.xactform.com)

IT IS NO COINCIDENCE THAT WE'RE N°1 IN THE UNITED STATES..!